

# Verkaufsrhetorik und Beratungstraining für Zahnarztpraxen

**Patienten optimal beraten - Umsatz steigern**

## **Interessant für:**

Zahnarztpraxen, die Ihre Verkaufsrhetorik im Team trainieren und optimieren möchten

## **Intensiv-Training**

Ich trainiere mit Ihnen praxisbewährte, kommunikative Mittel um die Patientenberatung noch erfolgreicher durchzuführen.

Im Gegensatz zu üblichen Seminaren bedeutet Training hierbei vor allem das aktive Mitmachen aller Teilnehmer/innen.

Kern unseres Verständnisses von Verkaufen ist es, gemeinsam mit dem Patienten die für Ihn optimale Lösung zu finden.

## **Schwerpunkte / Ziele, die mit dem Training angestrebt werden sollen:**

- Den Anteil an hochwertigem Zahnersatz steigern
- Ihre Prophylaxe-Kraft besser auslasten
- Mehr Patienten für die hochwertige Füllungstherapie
- Neue, interessante Patienten für Ihre Praxis hinzugewinnen
- Das Phänomen „Praxis-Hopping“ effektiv bekämpfen
- Motivationsschub für das Praxis-Team erreichen
- Preisgespräche mit Patienten souverän führen
- Patientenbindung an die Praxis erhöhen
- Patientenzufriedenheit verifizieren & steigern

## **Rahmen-Bedingungen**

Die Trainingstermine werden individuell mit Ihnen abgestimmt. Die Trainings können als Einzeltraining, Kleingruppentraining (bis 3 Teilnehmer) oder Inhouse-Training gebucht werden. Das Inhouse-Training findet in der Regel in Ihrer Praxis - möglichst mit dem gesamten Praxisteam statt.

## **Trainer**

Dirk E. Heymer (Ztm / Verkaufstrainer)

## **Trainingsvarianten**

- Mini-Training - Verkaufsrhetorik in der ZAP; (ca. 1 Tag)
- Seminar - Praxis-Marketing & Verkaufsrhetorik in der ZAP; (ca. 2 Tage)
- Seminar - Praxis-Marketing & Verkaufsrhetorik in der ZAP XL; (ca. 3 Tage)

## **HeymerConsult**

Tel. : (02 91) 90 81 87-2  
Fax: (02 91) 90 81 87-3

Feldstr.31 59872 Meschede  
eMail: info@heymerconsult.de

www.Zahnarzt-Coach.de  
www.Dental-Marketing-Agentur.de

# Verkaufsrhetorik und Beratungstraining für Zahnarztpraxen

## Themen-Übersicht

### 1. Grundlagen

Grundlagen Verkaufen  
Warum wird verkauft? / Ethik  
Wer verkauft?  
Wann wird verkauft?  
Wo wird verkauft?  
Was wird verkauft?  
Unique Selling Propositions

### 2. Rhetorik

Grundsätzliches zur Rhetorik  
Schlagfertigkeit  
Fragetechniken  
Nutzen / Kaufmotive  
Systematische Nutzenargumentation  
Motivermittlung

### 3. Einwandbehandlung

Ihre Einstellung gegenüber Einwänden  
Einwandbehandlungsmethoden  
Methode 01: Einwände vermeiden  
Methode 02: Einwände oder Vorwände  
Methode 03: Alles auf Anfang  
Methode 04: Motiv erkennen  
Methode 05: Warum? - Darum!  
Methode 06: Auf gut Glück  
Methode 07: Umschalten!  
Methode 08: Schweigen  
Methode 09: Konkreter bitte!  
Methode 10: Interpretation  
Methode 11: Gleichnisse & Erlebnisse  
Methode 12: Eine andere Frage...

### 4. Das ZE-Beratungsgespräch

Verkaufsknigge  
Körpersprache im Verkauf  
Vorbereitung auf das Gespräch  
Gesprächsaufbau / Ablauf  
Nachbearbeitung des Gesprächs

### 5. VITAMINE-System

Vorbereitung  
Information  
Testen  
Analyse  
Motive prüfen  
Intensivieren  
Nutzen präsentieren  
Empfehlungen

### 6. Abschluss

Abschlusstechnik  
Empfehlungsmarketing

Weitere Informationen finden Sie auf [www.Zahnarzt-Coach.de](http://www.Zahnarzt-Coach.de)